

BEZERO SEGMENTUAK

Gazte helduak: 14 eta 30 urte bitartekoak, Unibertsitateko ikasleak, bizitza pertsonala eta lanekoa antolatu nahi duten gazte profesionalak.

Adin horretako jendeak “tech-savy” (**teknologian adituak**) izateko joera izaten du, eta horrek aplikaziorik azkarrena erabiltzen ikastea eragiten du; **eguneroko gauzak antolatzeko** erabiltzen ohituta egoten dira, eta oso **aktiboak dira digitalki**.



Aurreko multzoko bezeroaz gain beste segmentu hauek identifikatu ditugu, gure app erabiltzaile izan daitezkeenak:

- **Helduak:** ± 30 etik 45era, Familia eta lan ardurak dituzten profesionalak, beren denbora orekatzea bilatzen dutenak.

Adin horretako jendeak **lana** izan ohi du jada, eta **erantzukizun handiagoko posizioan** daude. Horietako asko **guraso familiarak** dira, eta horrek **bizitza pertsonala eta profesionala kulunkatzen ditu**.

Hori dela eta, **agenda oso lanpetuta** dauka, eta tresna hori behar dute **denbora maximizatzeko** eta **estres mailak murrizteko**. Jende hori **antolaketa eta produktibitate sistema** bat eskaintzen duten tresnengatik **ordaintzeko prest** egon ohi da.



- **45 baino gehiago:** Kargu exekutiboak dituzten pertsonak, negozioen jabeak... Beren denbora zehaztasun eta eraginkortasun handiagoarekin antolatu eta kudeatu behar dutenak.

Adin horretako jendeak, batez ere **kargu exekutiboak eta negozioen jabeak**, **garrantzia** handia ematen diote **kalitateari, efizientziari eta marken ospeari**. **Leialak** dira, eta **erosketa erabakiak** hartzerakoan **ondo pentsatzen** dute; irtenbideak bilatzen dituzte **denbora aurrezteko** eta bezeroarentzako **zerbitzu onak** jasotzeko. Ez dira **teknologiaz** oso trebatuak, baina **produktibitatea** hobetzeko tresnak onartu dituzte. Erosketan ahalmen handia dute, eta interesgarria zaie





premium produktuak eta zerbitzuak, bai **personal** baita **profesional** aldetik ere onura on bat **eskaintzen** dutelako.